

学校编码: 10384

分类号\_\_\_\_\_密级\_\_\_\_\_

学号: B200112004

UDC \_\_\_\_\_

厦 门 大 学

博 士 学 位 论 文

个人创业发展研究

——构筑直销业个人、直销企业和政府的三赢模式

Entrepreneurship Development Research

——Construct the Trinal-Beneficial Developing Pattern for Individuals

Organizations and Government In Direct Selling

陈 钦 虹

指导教师姓名: 邱华炳 教授

吴碧英 教授

专 业 名 称: 财 政 学

研 究 方 向: 劳动就业与社会保障

论文提交日期: 2006 年 9 月

论文答辩时间: 2006 年 月

学位授予日期: 2006年 月

答辩委员会主席: \_\_\_\_\_

评 阅 人: \_\_\_\_\_

2006 年 9 月

# 厦门大学学位论文原创性声明

兹呈交的学位论文，是本人在导师指导下独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考的其他个人或集体的研究成果，均在文中以明确方式标明。本人依法享有和承担由此论文产生的权利和责任。

声明人（签名）：

年 月 日

# 厦门大学学位论文著作权使用声明

本人完全了解厦门大学有关保留、使用学位论文的规定。厦门大学有权保留并向国家主管部门或其指定机构送交论文的纸质版和电子版，有权将学位论文用于非赢利目的的少量复制并允许论文进入学校图书馆被查阅，有权将学位论文的内容编入有关数据库进行检索，有权将学位论文的标题和摘要汇编出版。保密的学位论文在解密后适用本规定。

本学位论文属于

1、保密（ ），在            年解密后适用本授权书。

2、不保密（ ）

（请在以上相应括号内打“√”）

作者签名：                      日期：        年    月    日

导师签名：                      日期：        年    月    日

厦门大学博硕士论文摘要库

## 内 容 摘 要

作为世界上人口最多的、也是人口就业压力最大的国家，如何在解决十几亿人口的吃饭问题之后，为占世界 1/4 的劳动力创造就业机会，是中国经济发展的首要任务之一。在当前以创造就业为中心的经济增长模式中，要解决就业岗位这个“瓶颈”问题，把人口众多这个劣势转变为优势，“创业”是一种非常有效的手段，通过指导和扶持一人或多人创业成功，带动一群人创业，创造就业岗位，从而促进就业。2005 年 8 月直销法的出台，意味着一个新兴行业的产生，本文在系统地研究创业发展相关理论的基础上，从个人、直销企业和政府三个角度，分析个人创业发展中存在的问题，剖析影响创业发展因素，对直销业发展进行可持续发展分析，通过理论研究和实证分析，在个人创业发展中构筑起个人、直销企业和政府的三赢模式。在满足个人的创业发展需求、直销企业的战略发展需求的同时，国家通过鼓励创业，以创业拉动经济增长、从而促进就业，使社会经济稳步发展。

论文包括九章：第一章绪论，通过对个人、直销企业和政府在创业发展中的背景及困惑分析，提出个人创业发展研究的必要性和现实性；第二章作为个人创业发展研究的理论支持，对创业发展及直销研究的有关经济理论进行梳理和分析；第三章是直销业可持续发展分析，分析了如何促进直销业的可持续发展；第四章是个人创业发展因素分析，揭示了这些因素在个人创业发展中的重要性；第五章、第六章和第七章是对个人、直销企业和政府在个人创业发展中的角色和任务进行阐述，为构筑三赢模式进行铺垫；第八章是实证分析个人发展与直销业创业机会的匹配对个人创业发展的影响，以及直销业通过创业提供给社会的就业机会；第九章是在个人创业中构筑个人、直销企业和政府的三赢模式，以和谐创业为基础，构筑三赢模式，建立三赢模式的支持体系，培育有中国特色的直销市场，以促进三赢模式的实现，并对未来个人创业发展的进一步研究进行阐述。

本文的主要创新点：①对个人创业发展的有关理论进行系统性的概括和提炼，认为基于创业机会的研究框架将成为未来的研究焦点，而直销业的核心是机会，本文从个人创业的角度，对直销业进行研究。利用直销业给一部分人创业的机会，从而促进就业。②运用生产消费行为理论，家里黄金理论，提出“消费经营者”的概念。认为流通渠道的变革，给予个人创业的机会，同时导致财富的再分配，将出现

新一代的百万富翁。本文借鉴特许经营的运作模式，认为采用经营模式的直销，可以降低直销创业过程中的经营风险。在经营模式的直销中推广教育营销，把企业文化、产品、技术及整个经营管理体系传授给直销人员，提高直销个人创业者的创业能力，进一步推动直销业的发展。③从个人、直销企业和政府三赢的角度来研究个人在创业中的发展问题，实证分析了个人创业发展与直销业创业机会的匹配，以及直销业通过创业提供给社会的就业机会，为构筑三赢模式奠定基础。提出在“和谐创业”的基础上，建立有中国特色的直销体系，为解决个人、直销企业和政府面临的困惑提供解决方案。

**关键词：**个人创业发展；直销业；三赢模式

## ABSTRACT

China, with the greatest number of population in the world, is under the greatest pressure of employment. One of the most important tasks in China is to create employment opportunities after China had solved the problem of famine. To solve the problem of employment, entrepreneurship is very effective. It can change inferior positions of population into predominance in the economic increasing mode focusing on the employment. Entrepreneurship creates employment opportunities through coaching people and driving more people to go to entrepreneurships. Since the Law on Direct Selling was promulgated in August 2005 and direct selling has turned into a new economic trade. This paper reviews present theories on entrepreneurship, analysis the entrepreneurship development problems from the viewpoints of individuals, organizations and governments. Based on both theoretical and empirical study, this paper provides resolution to realize trial benefits. The government promotes the economic development and advances employment through entrepreneurship encouragement, which satisfies the need of the individuals' entrepreneurship development and the organization's strategic development at the same time.

This dissertation consists of nine chapters. Chapter 1, an introduction, shows the necessity of entrepreneurship development research by analyzing the puzzles on development of individuals, organizations and governments. Chapter 2 is a review of the present theories on entrepreneurship development, and provides theoretical support for the whole research. Chapter 3 analyses the sustainable development in direct selling. Chapter 4 discusses the key factors, and their importance of entrepreneurship development. Chapter 5, 6 and 7 set forth the role for individuals, organization and government in the entrepreneurship development. Chapter 8 empirically analyzes the effects of individual development and the opportunity of direct selling on entrepreneurship development, and analyzes the employment opportunities, which the direct selling offers to the society. Chapter 9 constructs the trial-beneficial developing pattern for Individuals, organizations and government based on harmonious entrepreneurship, and cultivates the Chinese direct selling market so as to realize trial-beneficial developing pattern, and discusses the future

tendency for entrepreneurship development.

The main innovations: ① Systematically reviews the main present theories and topics on entrepreneurship development. The research focuses on the entrepreneurial opportunities in the future. The core of the direct selling is the opportunity. This paper analyses the direct selling from the point of view of the entrepreneurship. In practice, direct selling can provide entrepreneurial opportunities, which can promote employment. ② This paper introduces the concept of “consumed proprietor” by using the theory of Pro Summer Power and Household Gold. The change of circulating channel presents the entrepreneurial opportunities and reallocates the fortune, and results in the appearance of new millionaire. This paper uses the mode of Franchise for reference in the management of direct selling, considering that this can depress the risk of entrepreneurship in direct selling. It is good for the development of the trade. At the same time, this mode popularizes the education of marketing. It will improve the entrepreneurial ability of the individuals through imparting the management system to the direct seller. ③ This paper analyses the entrepreneurship development from the viewpoints of individual, direct selling organization and governments. It also empirically studies the effects of both individuals’ entrepreneurship development and the entrepreneurial opportunities in direct selling, analyses the employment which the trade provides to the society so as to establish the foundation for trial-beneficial pattern. Based on harmonious entrepreneurship, direct selling can establish the Chinese direct selling market and provides practical resolutions.

**Key words:** Entrepreneurship Development; Direct Selling; Trinal-Beneficial Developing Pattern



## 目 录

前 言.....	1
第一章 绪 论 .....	4
第一节 研究背景和目的 .....	4
一、个人、直销企业和政府共同面临的挑战 .....	7
二、解决之道—构筑直销业个人、直销企业和政府的三赢模式 .....	9
第二节 相关概念界定 .....	11
一、创业的相关概念界定 .....	11
二、直销的相关概念界定 .....	14
第三节 国内外文献综述 .....	19
一、国外文献综述 .....	19
二、国内文献综述 .....	24
第四节 论文结构与研究方法 .....	27
一、本文的研究框架、研究内容与研究方法 .....	27
二、研究的意义、创新与不足 .....	28
第二章 相关经济理论分析 .....	31
第一节 创业过程的模型 .....	31
一、蒂蒙斯模型 .....	31
二、威克姆模型 .....	32
三、Sahlman 模型 .....	33
第二节 机会认知过程理论 .....	34
一、机会的类型 .....	34
二、Timmons 的机会之窗理论 .....	37
三、机会的识别过程理论 .....	38
第三节 流通渠道的变革 .....	43
一、流通渠道变革的条件及环境 .....	43
二、流通渠道结构的变革 .....	45
三、流通渠道行为的变革 .....	45
第四节 消费经营者 .....	47
一、奎恩的生产消费者理论 .....	47

二、普莱斯的家里黄金理论 .....	49
三、小结 .....	50
<b>第五节 学习型组织理论 .....</b>	<b>51</b>
一、彼得·圣吉（Peter M. Senge）的第五项修炼 .....	51
二、马奎特（Michael J. Marquardt）的创建学习型组织 5 要素 .....	53
三、温格（Wenger）的实践社团理论 .....	54
四、加尔文（Garvin D. A.）的学习型组织理论 .....	57
五、雷林（Joseph A. Raelin）的实践性学习理论 .....	58
六、学习型组织理论对直销的意义 .....	59
<b>第三章 直销业可持续发展分析 .....</b>	<b>61</b>
<b>第一节 直销业可持续发展分析 .....</b>	<b>61</b>
一、直销的产生和发展 .....	61
二、直销业的特征 .....	63
三、直销行业、直销企业、直销产品可持续发展的分析 .....	64
<b>第二节 直销企业与传统企业激励机制的比较 .....</b>	<b>67</b>
<b>第三节 直销与特许经营 .....</b>	<b>70</b>
一、特许经营的概况 .....	70
二、特许经营的发展 .....	75
三、直销与特许经营比较 .....	76
<b>第四节 教育营销 .....</b>	<b>77</b>
一、教育营销产生的原因 .....	77
二、4P-4C-4R 市场营销组合理论的发展 .....	79
三、互动式教育营销 .....	81
<b>第四章 个人创业因素分析 .....</b>	<b>83</b>
<b>第一节 个人因素 .....</b>	<b>84</b>
一、与机会识别相关的个人特性 .....	84
二、企业家能力的内涵 .....	85
<b>第二节 环境因素 .....</b>	<b>88</b>
一、创业环境对个人创业的影响 .....	88
二、政府政策的影响 .....	89
三、教育培训的影响 .....	91
四、文化和社会规范的影响 .....	93

第三节 风险因素 .....	96
一、创业风险的来源 .....	96
二、创业风险的分类 .....	97
三、借鉴特许经营的风险规避：特许人与受许人的互相依赖性 .....	99
<b>第五章 个人从创业者到企业家 .....</b>	<b>101</b>
第一节 在创业发展中培育企业家精神 .....	101
一、企业家精神 .....	102
二、企业家精神对行业及企业的影响 .....	103
三、企业家精神的培育途径 .....	104
第二节 个人在创业发展中的角色、任务 .....	106
一、个人在创业发展中的权利、义务 .....	106
二、创业者的自我评估 .....	109
三、个人创业的适应调整 .....	111
第三节 个人创业能力的提高 .....	114
一、个人素质 .....	115
二、情商、逆商、财商对个人创业发展的影响 .....	117
三、推动个人成长与发展的五要素 .....	120
四、创业能力的提高途径 .....	124
<b>第六章 直销企业与个人的战略合作 .....</b>	<b>127</b>
第一节 直销企业的角色、任务 .....	127
一、优质产品的提供 .....	128
二、平等创业机会的提供 .....	129
三、基本原则 .....	130
四、直销企业的义务 .....	131
第二节 战略合作伙伴关系 .....	132
一、关系营销 .....	132
二、建立战略合作伙伴关系 .....	133
三、人才的集聚 .....	135
第三节 直销企业提高个人创业能力的方法 .....	137
一、直销人才的开发、利用 .....	137
二、标准化复制：3s 原则 .....	138
三、与创业者的积极沟通 .....	139

四、教育机构及其对创业者的培训 .....	139
<b>第七章 政府对个人创业发展的促进 .....</b>	<b>143</b>
第一节 政府在个人创业发展中的角色 .....	143
一、政府的角色定位应是多重角色的集合 .....	144
二、政府的创业政策 .....	148
第二节 引导、规范市场 .....	151
一、直销立法的意义、作用 .....	151
二、从严监管，规范市场 .....	152
第三节 政府促进行业发展的措施 .....	154
一、转变观念，鼓励创业 .....	154
二、加强创业教育，提高创业能力和业绩 .....	154
三、建立完善的法律体系，依法治理、建立健全市场秩序 .....	155
<b>第八章 直销业创业机会与个人创业发展实证分析 .....</b>	<b>156</b>
第一节 个人发展与直销业创业机会的匹配实证分析 .....	156
一、研究方法 .....	156
二、调查问卷的设计 .....	156
三、调查问卷的回收 .....	157
四、调查数据分析 .....	158
五、研究结果 .....	162
第二节 直销业提供的就业机会实证分析 .....	164
一、调查数据国际比较 .....	164
二、直销业提供的就业机会 .....	165
第三节 以创业促进就业的途径 .....	171
<b>第九章 在个人创业中构筑个人、直销企业和政府的三赢模式 .....</b>	<b>178</b>
第一节 三赢模式的构建策略 .....	179
一、和谐创业——构建三赢模式的基础 .....	179
二、三赢模式的构建 .....	181
三、三赢模式的支持 .....	183
第二节 建立有中国特色的直销体系 .....	187
一、建立统一、开放、竞争、有序的直销体系 .....	188
二、最大限度地保障直销人员和消费者的合法权益 .....	189

第三节 个人创业的发展 .....	191
一、中国创业活动的区域差异性 .....	191
二、通过培养企业家阶层来推动创业工程 .....	192
三、个人创业的进一步研究 .....	193
<b>参考文献.....</b>	<b>195</b>
<b>后    记.....</b>	<b>203</b>

## Table of Contents

<b>Preface.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapter 1 Introduction.....</b>	<b>4</b>
Section 1 background and objective of the research.....	4
Section 2 Basic concepts .....	11
Section 3 Review of Related Researches .....	19
Section 4 Paper Structure and Research methodology.....	27
<b>Chapter 2 Review of related theories .....</b>	<b>31</b>
Section 1 Model of entrepreneurial process.....	31
Section 2 Theory of entrepreneurial opportunity identification process.....	34
Section 3 The change of circulating channel .....	43
Section 4 Consumed proprietor .....	47
Section 5 Theory of the Learning Organization.....	51
<b>Chapter 3 Analysis of the Direct Selling Sustainable Development.....</b>	<b>61</b>
Section 1 Analysis of the Direct Selling Sustainable Development.....	61
Section 2 Comparison of prompting mechanism between the Direct Selling organizations and traditional organizations.....	67
Section 3 The Direct Selling and Franchise .....	70
Section 4 Education of marketing .....	77
<b>Chapter 4 Analysis of Entrepreneurship factors .....</b>	<b>83</b>
Section 1 Individual factors.....	84
Section 2 Environmental factors.....	88
Section 3 Venture factors.....	96
<b>Chapter 5 From individuals to entrepreneur .....</b>	<b>101</b>
Section 1 Cultivate entrepreneur-ship in the entrepreneurial development ...	101
Section 2 Individuals' role and task in the entrepreneurial development .....	106
Section 3 Improve the individuals' entrepreneurial capacity .....	114

## **Chapter 6 Strategic Cooperation Between Individuals and the Direct**

### **Selling Organizations .....127**

#### **Section 1 The role and task of the Direct Selling organizations ..... 127**

#### **Section 2 Fellowship of strategic cooperation ..... 132**

#### **Section 3 The way to improve the individuals' entrepreneurial capacity by the Direct Selling organizations ..... 137**

## **Chapter 7 Promotion to the Entrepreneurial Development by the**

### **Government .....143**

#### **Section 1 The role of government in the entrepreneurial Development ..... 143**

#### **Section 2 Guide the market..... 151**

#### **Section 3 The government's measures to accelerate the trade..... 154**

## **Chapter 8 Demonstration of the Direct Selling Entrepreneurial**

### **Opportunities and the Entrepreneurial Development.....156**

#### **Section 1 Demonstration of the direct selling entrepreneurial opportunities and the individuals' development..... 156**

#### **Section 2 Demonstration of the employment opportunities provided by the Direct Selling ..... 164**

#### **Section 3 Approach of employment improvement by entrepreneurship ..... 171**

## **Chapter 9 Constructs the Trinal-Beneficial Developing Pattern for**

### **Individuals, Organizations and Government 178**

#### **Section 1 Constructing strategy of trinal-beneficial pattern..... 179**

#### **Section 2 Constitute the Chinese direct selling market ..... 187**

#### **Section 3 The Development of entrepreneurship ..... 191**

## **References .....195**

## **Acknowledgements .....203**

厦门大学博硕士论文摘要库



Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to [etd@xmu.edu.cn](mailto:etd@xmu.edu.cn) for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库